



OUTIL « FICHE DE TRAVAIL : LES BESOINS »

MODE D'UTILISATION :

- Cet outil est utilisé pour les entretiens « Du projet au business plan » et l'atelier « Marketing mix »
- Dans le cadre des entretiens, le porteur de projet devra envoyer ce document à son conseiller avant l'entretien. Le conseiller pourra reporter le rendez-vous s'il ne reçoit pas le document
- Dans le cadre de l'atelier, la fiche est remise au début de la séance.

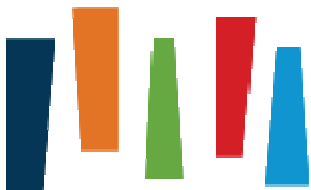
Si vous apportez des modifications à ce document (et nous vous y encourageons), n'oubliez pas d'en faire profiter tout le réseau !

OBJECTIF :

- Réduire le temps de rendez-vous en se concentrant sur la problématique prévue au rendez-vous
- Donner un support qui sera commenté pendant l'atelier

ORGANISATION DU DOCUMENT

- Page 1 : informations pour le conseiller, à ne pas donner aux clients
- Pages suivantes : document de travail pour le client
→ Vous pouvez remplacer le logo « CCI Entreprendre » par le logo de votre CCI.



OUTIL « FICHE DE TRAVAIL : LES BESOINS »

Le document comporte 3 parties :

- la trame à remplir par vos soins,
- le mode d'emploi pour remplir la trame (en gris),
- deux exemples. Rappel des deux projets :
 - o Exemple 1 : vente de bijoux fantaisie en ambulant.
 - o Exemple 2 : faire du conseil en sécurisation des données informatiques pour les petites entreprises en proposant un choix de solutions techniques adaptées aux problématiques du client.

RAPPEL : INTERET DE L'EXERCICE

L'objectif est de vous donner tous les outils pour que vous puissiez réaliser cette réflexion seul.

- Lister tout ce dont vous avez besoin pour exercer votre activité.
→ *Vous savez maintenant ce que vous allez devoir acheter pour répondre aux besoins et objectifs de votre activité.*
- Trouver quoi, chez qui et à combien vous allez acheter ce qui répond à votre besoin.
→ *Vous connaissez donc vos coûts et vos charges (fixes et variables).*
- Estimer de combien vous avez besoin pour vivre.
→ *Vous n'oubliez pas d'inclure votre rémunération dans les charges et vous pourrez vous payer...*

Ce document est à adapter à votre projet

1 - LISTEZ VOS BESOINS ET IDENTIFIEZ LES FOURNISSEURS AVEC LESQUELS VOUS ALLEZ TRAVAILLER

Vous ne pouvez réaliser cet exercice que si vous avez validé votre produit / service, son mode de fabrication, votre démarche commerciale. C'est-à-dire après avoir enquêté auprès de vos futurs clients.

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Vos besoins pour vous équiper et réaliser votre prestation / fabriquer votre produit				
Vos besoins pour le quotidien de l'activité (communiquer, gérer, vendre, fidéliser les clients, vous déplacer...)				

Vos besoins personnels

2 - ORGANISEZ VOS DEPENSES ENTRE ACHATS DURABLES, CHARGES FIXES ET CHARGES VARIABLES

Achats durables		Charges fixes		Charges variables	

Pour mener ce travail,

- Listez en vrac tous vos besoins : vos besoins pour votre activité et vos besoins personnels. Ne réfléchissez pas en « achat » (pc portable, I phone, voiture...) mais en « besoins » (besoin de communiquer, de me déplacer, de stocker la marchandise, de livrer mes produits...), cela vous permettra de trouver plusieurs solutions possibles par besoin.
- A côté de chacun de ces besoins, identifiez des solutions pour répondre à ces besoins.
- Choisissez la solution qui vous paraît la plus opportune en fonction de votre situation (achat, location, prêt, fabrication maison...).
- Identifiez le fournisseur qui vous paraît le plus adapté aux critères de sélection (prix, conseil, SAV, proximité...) que vous aurez définis par-rapport à votre situation. Ayez une approche globale de chaque fournisseur qui tient compte du prix du bien mais aussi des services fournis ou pas : un fournisseur peut proposer un produit moins cher qu'un autre mais sans garantie ou avec des conditions de service après-vente défavorables... Il faut considérer le coût pour la durée d'utilisation du bien acheté.
- Organisez les réponses à vos besoins en 3 catégories :
 - o Les achats durables ou achats d'équipement : c'est ce que vous allez acheter, en général, une fois pour toute ou très peu souvent : les dépenses pour vous équiper. C'est une dépense structurante pour votre activité. C'est ce qui s'use avec le temps. C'est un investissement.
 - o Les charges fixes : c'est tout ce que vous allez dépenser au quotidien pour mener votre activité. Les dépenses pour vous faire connaître, les dépenses pour gérer votre activité. Elles sont à payer même si vous n'avez pas de chiffre d'affaires / de clients. C'est ce qui se consomme. Considérez votre rémunération comme une charge fixe.
 - o Les charges variables : ce sont les dépenses liées à la réalisation de votre activité (par exemple, le pain, le jambon, le fromage pour une sandwicherie). Ces charges varient en fonction de votre nombre de clients
- Indiquez les montants HT (hors taxes) de ces dépenses en les annualisant (le total de chaque poste de dépense pour une année).

Exemple 1 :

Je veux vendre des bijoux fantaisie sur les marchés et, à moyen terme, ouvrir une boutique en centre-ville

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Vos besoins pour vous équiper et réaliser votre prestation / fabriquer votre produit				
Présenter ma marchandise	- Une table pliante spéciale pour les marchés - Ou des tréteaux et une planche (neuf ou occasion) - Des présentoirs spéciaux pour mettre certains bijoux en valeur - Ou des boîtes en carton décorées (fabrication maison) - De quoi annoncer les prix : étiquettes individuelles ou panneaux	- L'ensemble tréteaux + planche coûte aussi cher que tables spéciales et est moins pratique - Les présentoirs de bagues et de colliers ne coûtent que quelques euros et je pourrai m'en resservir pour ma boutique - Des étiquettes de prix individuelles	→ je prends un lit de camp hauteur 75cm avec la clayette de 90cm de large. J'achète neuf car l'occasion est quasi aussi chère. Il me faut 1 lit de camp avec clayette de 2 mètres vu la taille des emplacements que je vise. → Je prends 2 présentoirs de bagues, 3 présentoirs de colliers, 2 présentoirs de bracelets, 1 présentoir de montres. Neufs.	→ SARL Duschmoll - Lit de camp : 42€HT - Clayette : 41€HT → Bijoux & Co - 2 présentoirs bagues : 4€HT - 3 présentoirs colliers : 12€HT - 2 présentoirs bracelets : 5,7€HT → Bijoux & Co - Lot de 2000 étiquettes : 15€HT. Vu mes estimations de vente, j'en prends 3 lots de suite
Protéger ma marchandise	- Un parasol en PVC - Ou une tente - Des poids de lestage pour éviter que le stand ne s'envole - Une gouttière	- Le parasol me permettra de m'adapter à plus d'emplacements - Le parasol est moins cher - Je pourrais prendre la tente pour une utilisation personnelle dans le jardin - La tente est plus solide	→ Je prends un parasol avec une bâche en PVC, plus adaptable et moins cher avec un poids de lestage et une gouttière pour la pluie	→ materielforain.fr - Parasol : 280€HT - Poids : 29€HT - Gouttière : 65€HT

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Transporter ma marchandise	- Une fourgonnette - A l'achat, neuf ou d'occasion en crédit-bail, en location à chaque marché	Je compte faire une douzaine de marchés par mois. - L'achat n'est pas opportun en auto-entrepreneur. - Le crédit-bail me donne une charge fixe. - La location n'est pas pratique (il faut louer à chaque marché) mais je ne paie pas quand je n'utilise pas mon camion.	→ Je prends un véhicule en crédit-bail car ça me coûte aussi cher qu'une location. Je prends une option d'achat pour pouvoir devenir propriétaire de ce camion	→ 350€TTC/mois de crédit-bail → 300€ par moi d'essence → Environ 1 000€ pour l'entretien de la voiture
Stocker ma marchandise	- Un local - Dans mon garage - Chez mon oncle	- Où que je stocke ma marchandise, il faut que je l'assure - Le local occasionne trop de dépenses - Chez mon oncle oblige des allers-retours - Chez moi, il n'y a plus beaucoup de place	→ Je vais stocker la marchandise chez moi dans un premier temps	→ je prends une assurance multirisque : 40€/mois
Vos besoins pour le quotidien de l'activité				
Acheter de la marchandise	- De l'information sur ce qu'achètent les adolescentes - Des fournisseurs	Pour fidéliser les adolescentes, je dois renouveler ma gamme très souvent en suivant la mode de leurs « stars » ou des bijoux qui fonctionnent bien dans les bijouteries fantaisies plus traditionnelles. Il me faut des fournisseurs qui acceptent de créer à la demande, de me vendre des bijoux en petite quantité, qui reprennent les invendus.		→ 3 salons professionnels par an : 750€ → 5 abonnements à des magazines féminins : 200€ / an

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Louer des emplacements sur les marchés de centre-ville	- Liste des marchés et des contacts			→ Je vais compter une moyenne de 50€ la place. Je vais faire 3 marchés par semaine sur 45 semaines.
Faire connaître mon activité	Des solutions qui correspondent à ma cible	Je cible les adolescentes, je ne veux pas me contenter de les attendre sur le marché mais provoquer leur venue car les adolescentes viennent peu sur les marchés (elles dorment le matin !)	→ Un nom commercial → Une page Facebook → 2 fois par mois, teasing pour attirer les adolescentes (en proposant une copie du bijou porté par l'actrice (ou autre) Y lors de la soirée Z) avec une série limitée → Un site Internet présentant mes bijoux et où me trouver (type blog).	→ Site Internet : 45€/mois
Vendre ma marchandise	- Une caisse - Une calculatrice			→ Fourniturebureau.com - Caissette à monnaie : 18€HT - Calculatrice : 15€HT
Gérer mon activité	- Internet - Un ordinateur - Un cahier de recettes-dépenses ou un logiciel de gestion - Un compte bancaire dédié à l'activité - Un agenda - Un téléphone	- J'ai celui de la maison mais je vais imputer l'abonnement sur mon activité - Je vais beaucoup utiliser Internet, j'ai besoin d'un bon pc, j'en achète un qui durera - Je vais commencer par un fichier Excel - Je vais prendre un téléphone de type pda avec un forfait pro pour avoir tous mes contacts et mon agenda dedans		→ Téléphone : 1€ → PC : 900€HT → Abonnement tél : 65€/mois → Abonnement Internet : 30€/mois → Frais bancaire : 35€/mois

Vos besoins personnels	
Loger ma famille	900€/mois
Nourrir ma famille	800€/mois
Habiller ma famille	200€/mois
Chauffer mon logement	110€/mois
Avoir des loisirs	100€/mois
Payer mes impôts (taxe d'habitation, impôts sur les revenus...)	350€/mois
Assurer la scolarité des enfants + activités extrascolaires (cantines, centre de loisirs, cours de danse, foot...)	200€/mois
Frais divers (téléphone, internet...)	80€/mois
→ J'ai donc besoin de 33 000€ par an – le salaire de mon épouse, ça fait 20 000€ par an minimum.	

Soit :

Achats durables		Charges fixes annuelles		Charges variables	
Lit de camp	42 €	Assurance multirisque	480 €	Bracelets	1,75€HT pièce
Clayette	41 €	Abonnements magazines	200 €	Collier	2,36€HT pièce
Parasol	280 €	Entrées salons pro	750 €	Bague	0,87€HT pièce
Poids	29 €	Essence, entretien voiture	4 300 €	Place marché	50€ la place
Gouttière	65 €	Abonnement téléphonique	780 €		
2 présentoirs bagues	4 €	Abonnement Internet	360 €		
3 présentoirs colliers	12 €	Frais bancaire	420 €		
2 présentoirs bracelets	6 €	Site Internet	540 €		
1 présentoir montres	10 €	Crédit-bail fourgonette	4 200 €		
PC	900 €	Lot de 2 000 étiquettes	36 €		
		Fournitures diverses	500 €		
		Ma rémunération	21 600 €		
		Mes cotisations sociales	11 016 €		
	1 389,00 €		45 182 €		

Exemple 2

Je veux faire du conseil en sécurisation des systèmes informatiques pour les entreprises en parallèle de mon emploi dans un premier temps mais je souhaite pouvoir en vivre à temps plein. Je voudrais déménager d'ici quelques années.

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Vos besoins pour vous équiper et réaliser votre prestation / fabriquer votre produit				
Rendre mes rapports	- Un ordinateur fixe ou portable avec les logiciels	- J'ai déjà un fixe à la maison mais je peux avoir besoin d'un portable pour aller chez les clients	→ Une tablette en plus de mon pc fixe	→ Tablette : 500€
Vos besoins pour le quotidien de l'activité				
Me déplacer	- Une voiture - Les transports en commun - Un scooter - Un vélo	Je cible des clients dans mon département d'habitation + dans la ville dans laquelle je veux emménager	→ Je prendrai mon scooter et le train pour la province. L'essence sera prise en charge par l'activité ainsi que la maintenance du scooter	→ Essence et entretien : 100€ par mois → Billets de train : 300€ par mois
Faire connaître mon activité	- Un mailing courrier aux entreprises cible - Blog / réseaux sociaux - Contact direct - Site Internet - E-mailing	Les blogs et réseaux sociaux demandent du temps et je n'en ai que peu car je suis déjà salarié. L'e-mailing ne produit que peu de retours. Le site Internet devient quasi obligatoire	→ Je vais commencer par un mailing courrier + contact direct + site Internet vitrine. Je renouvellerai l'opération 3 fois par an.	→ Achat fichier de 100 entreprises : 110€HT → Timbres + enveloppes = 100€ → Création du site Internet : 3500€ → + hébergement site Internet : 45€/mois

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions	Fournisseurs + prix
Assurer mon activité	- Assurance responsabilité civile			→ 35€/mois
Gérer mon activité	- Internet - Un cahier de recettes-dépenses ou un logiciel de gestion - Un cahier ou un logiciel pour réaliser devis et facture - Un compte bancaire dédié à l'activité - Un agenda - Un téléphone		→ J'ai celui de la maison mais je vais imputer l'abonnement sur mon activité → Je vais prendre un logiciel gratuit → Je vais prendre un téléphone de type pda avec un forfait pro pour avoir tous mes contacts et mon agenda dedans	→ Téléphone : 149€ → Abonnement tél : 70€/mois → Abonnement Internet : 30€/mois → Frais bancaire : 35€/mois
Vos besoins personnels				
Me loger				500€/mois
Me nourrir				500€/mois
M'habiller				150€/mois
Chauffer mon logement				80€/mois
Avoir des loisirs				450€/mois
Payer mes impôts (taxe d'habitation, impôts sur les revenus...)				600€/mois
Préparer le coût de mon déménagement				150€/mois
Frais divers (téléphone, internet...)				80€/mois
→ J'ai donc besoin de 30 000€ par an – ce que je gagne par mon activité salariée. Ne pouvant travailler qu'à mi-temps sur cette activité d'indépendant, je vais compter, dans un 1^{er} temps, 50% du salaire que j'escompte obtenir lorsque je travaillerai à temps plein				

Soit :

Achats durables		Charges fixes annuelles		Charges variables annuelles	
Tablette	500 €	Assurance RC pro	420 €		
Téléphone	149 €	Essence, entretien voiture	1 100 €		
Création site Internet	3 500 €	SNCF	3 300 €		
		Site Internet	540 €		
		Achat fichiers (3 par an)	330 €		
		Timbres + enveloppes	300 €		
		Fournitures diverses	800 €		
		Plaquette commerciale	1 500 €		
		Abonnement téléphonique	840 €		
		Abonnement Internet	360 €		
		Frais bancaires	420 €		
		Ma rémunération	15 000 €		
		Mes cotisations sociales	7 650 €		
	4 149,00 €		32 560 €		